

BSI boomt ungebrems – Softwarehersteller

verzeichnet zweistelliges Wachstum

Der Schweizer Softwarehersteller BSI erzielt auch in 2023 ein zweistelliges Plus. Das Unternehmen mit Standorten in der Schweiz und Deutschland erweitert kontinuierlich sein Angebot im Bereich holistisches Customer Management und plant umfangreiche Investitionen.

Baden, 12. Februar 2024 – Der Softwarehersteller BSI baut seine Position im Markt der europäischen CRM-Anbieter konsequent aus. Mit der KI-gestützten BSI Customer Suite als zentrales Instrument digitaler Kundenbeziehungen konnte der Innovationstreiber sein Angebot auch im letzten Jahr systematisch für Kernbranchen individualisieren und erweitern. So konnte u.a. mit der Akquisition der Signatursoftware inSign die Prozesskette sinnvoll verlängert werden. Der Erfolg dieser Strategie lässt sich nun in Zahlen ausdrücken: «Für das Gesamtjahr 2023 haben wir einen Umsatz von 100 Millionen Schweizer Franken und damit ein zweistelliges Wachstum erzielt,» erklärt Markus Brunold, CEO bei BSI. «Ich freue mich auf viele neue Möglichkeiten von CRM über Customer Data bis AI. Wir investieren weiterhin branchenfokussiert in unsere Produkte.»

BSI Customer Suite bleibt Erfolgsmodell

Das Schweizer Unternehmen setzt damit seinen Wachstumskurs seit Gründung im Jahr 1996 ohne Unterbrechung fort. Grund dafür sind u.a. umfangreiche Investitionen in die Produktentwicklung, die Erweiterung der Fokusbranchen sowie ein starkes Netzwerk aus Partnern. Die BSI Academy qualifizierte im Jahr 2023 allein über 100 Mitarbeitende von Partnern. Das Kernprodukt – die BSI Customer Suite – ist eine AI-gestützte Plattform zur Digitalisierung von Kundenbeziehungen. Als einer der wenigen Anbieter ermöglicht BSI ein ganzheitliches Customer Relationship Management, das ausserordentlich konfigurierbar ist und in Systemlandschaften einfach integriert werden kann. Ein besonderes Plus für Kunden ist der hohe Branchenfokus: Spezifische Anforderungen aus den Industrien Banking, Insurance, Retail und Energy&Utilities werden durch die BSI Customer Suite optimal erfüllt. Massgeschneidert auf die jeweiligen Branchen sind viele Standardprozesse bereits vorkonfiguriert enthalten - andere Anforderungen können einfach mit Low-Code/No-Code Möglichkeiten umgesetzt werden. Das Ergebnis ist eine flexible Komplettlösung, mit deren Hilfe Kundenbeziehungen effizienter verwaltet und persönlicher gestaltet werden können.

---Fortsetzung Seite 2---

Weitere Investitionen sind geplant

Der Spezialist für Kundenbeziehungen aus der Schweiz setzt auch selbst auf Kundennähe. BSI betreibt diverse Offices in der Schweiz und Deutschland, um die wachsende Zahl seiner Kunden bestmöglich zu betreuen. Der Branchenspezialist ist stolz darauf, circa 150 Millionen Kundenbeziehungen in der Schweiz, Deutschland und Österreich für rund 230 Unternehmen softwareseitig unterstützen zu dürfen. Ein Ende des Wachstums ist nicht in Sicht: Für Innovationen - insbesondere zugunsten einer AI-gesteuerten Branchenlösung - plant das Unternehmen umfangreiche Investitionen für 2024.

Die Zukunft ist mehr als AI

Die Erfolgsfaktoren für die Zukunft fasst CEO Markus Brunold in drei Worten zusammen: Daten, Prozesse und Intelligenz. «Daten entscheiden in Zukunft über Erfolg oder Misserfolg. Sie sind die eine Wahrheit, die allen handelnden Personen im Unternehmen zur Verfügung stehen sollte. Gleichzeitig braucht es relevante automatisierte Prozesse in Echtzeit sowie kontextbasierte, unternehmensweite Intelligenz, die unabhängig zur Verfügung steht. Sind alle drei Faktoren gegeben, wird die Steuerung exzellenter Kundenerlebnisse möglich.»

Ende 2023 wurde die aktualisierte Version der BSI Customer Suite 23/2 veröffentlicht. Das Release überrascht mit einer Vielzahl intelligenter Features wie z.B. einem AI Companion und der generativen 360°-Sicht auf den Kunden. Weiterführende Informationen und eine Demonstration der Customer Suite sind verfügbar über www.bsi-software.com.

---Fortsetzung Seite 3---

BSI in Kürze

Der Schweizer Softwarehersteller BSI bietet mit der BSI Customer Suite eine ganzheitliche, AI-gestützte Plattform zur Digitalisierung von Kundenbeziehungen. Für Banking, Insurance, Retail und Energy & Utilities stellt BSI alles bereit, was eine exzellente Customer Experience braucht. Neben seiner langjährigen Branchenexpertise gehört dazu u.a. auch das CRM-System von BSI mit generativer 360°-Kundensicht und dem AI Companion. Rund 230 Unternehmenskunden nutzen die Software von BSI, um ihre mehr als 150 Millionen Endkunden in ganz Europa zu erreichen. Seit der Gründung im Jahr 1996 in der Schweiz hat sich das Unternehmen als Marktführer in seinen Fokusbranchen in der DACH-Region etabliert. Zu den Kunden zählen renommierte Unternehmen wie der ADAC, die Raiffeisen Bankengruppe, Signal Iduna und PostFinance. Software und Menschen im Zusammenspiel – dafür steht BSI. www.bsi-software.com

BSI Medienkontakt

Inken Martens

Senior Marketing Managerin PR and Communications

Telefon: +49 (0) 40 180 240 803

inken.martens@bsi-software.com

Abb. Markus Brunold, BSI



Caption: Markus Brunold, CEO bei BSI Software AG